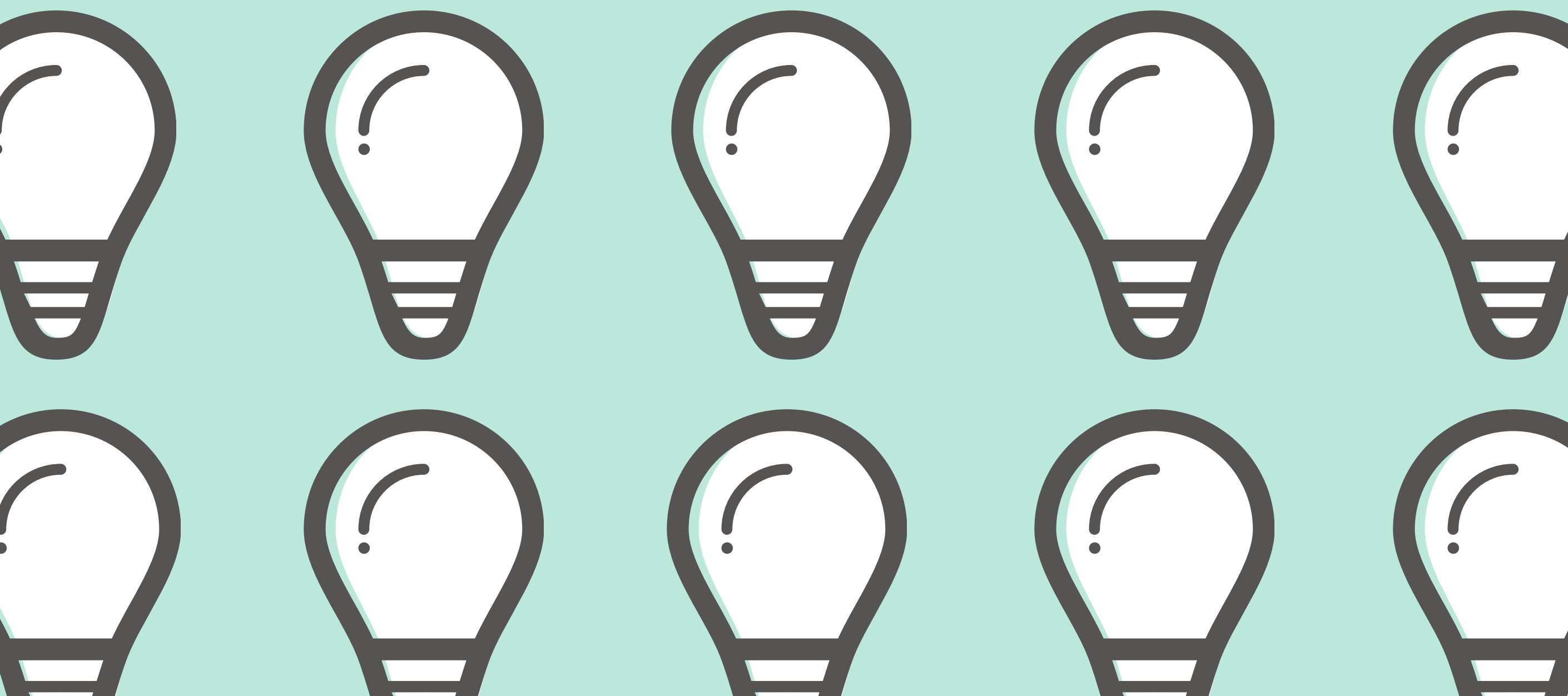


BANG IKHSAN

7 MINDSET SUKSES BISNIS ONLINE

<https://Zukses.com>

Pandu Bisnis Anda agar Halal dan Berkah!



7 MINDSET SUKSES BISNIS ONLINE

Oleh:

Bang Ikhsan

<https://Zukses.com>

Pandu Bisnis Anda agar Halal dan Berkah!

KARENA SUKSES BERMULA DARI MINDSET ANDA!

Bismillah wal Hamdulillah...

Sebelum Anda memulai bisnis online, penting untuk memahami bahwa ada 1 hal mendasar yang selalu menjadi sebab kegagalan banyak pelaku bisnis online. Apa itu? Mindset atau cara pandang yang keliru sejak awal ketika memulai bisnis online ini.

Mindset itu ibarat kapal pandu yang akan mengarahkan ke mana bahtera bisnis online Anda hendak ke mana. Mindset itu adalah api membara yang akan menjaga nyala semangat jiwa Anda untuk terus bertahan saat menghadapi kegagalan dan kerugian dalam bisnis internet.

Maka, menjadi sangat penting bagi Anda untuk memiliki Mindset atau cara pandang dan pola pikir yang benar sebelum memulai bisnis online Anda.

Salam Sukses untuk Anda.

Bang Ikhsan

<https://Zukses.com>

Pandu Bisnis Anda agar Halal dan Berkah!

<https://Zukses.com>

MINDSET SUKSES BISNIS ONLINE

YANG HARUS ANDA PUNYA

1. Bisnis Adalah Ibadah:

Jangan pernah ragu menjalankan bisnis Anda, karena selama bisnis Anda menjaga prinsip-prinsip kehalalannya, maka bisnis Anda adalah ibadah. Artinya: semua lelah dan payah yang rasakan akan bernilai pahala di sisi Allah *Ta'ala*.

Ingat, di luar sana akan ada banyak suara yang membuat Anda ragu. Membuat Anda seolah terjatuh dalam jurang nista sebuah dosa saat Anda memilih untuk menjalankan bisnis.

Padahal niat dan motivasi Anda berbisnis mungkin begitu dahsyat:

Untuk menjaga kehormatan diri hingga tak perlu meminta-minta...

Untuk menunaikan kewajiban member nafkah kepada keluarga...

Untuk menunaikan sedekah setiap hari dari harta Anda...

Untuk menyantuni anak-anak yatim dan dhuafa...

Untuk meninggalkan investasi akhirat dalam bentuk wakaf dan amal jariyah...

Untuk membiayai perjalanan haji atau umrah Anda...

Dan banyak lagi niat serta motivasi mulai di balik bisnis yang Anda jalankan.

Ingat satu hal penting: di dalam al-Qur'an, Allah *Ta'ala* telah menyebutkan:

“Dan Allah telah menghalalkan jual-beli, dan mengharamkan riba.” (Surah al-Baqarah, ayat)

Coba baca pelan-pelan: *“Dan Allah telah menghalalkan jual-beli...”*

Apa maknanya?

Maknanya: saat Anda berbisnis atau berjual beli, jangan ragu bahwa yang Anda lakukan itu halal!

Jangan khawatir kalau itu sebuah dosa, *lha wong* Allah sudah menegaskan bahwa ia halal. Nah, yang penting jual-beli dan bisnis Anda tetap mengikuti kaidah-kaidah kehalalan.

Maka bisnis yang berbasis riba seperti pinjaman berbunga harus Anda tolak jauh-jauh, karena itu haram!

Karena itu, tidak mengherankan kalau tidak sedikit para ulama dan orang-orang shaleh terdahulu yang melakoni profesi pedagang atau pebisnis:

Sahabat Utsman bin ‘Affan *radhiyallahu ‘anhu* seorang pedagang hebat. Begitu hebatnya, sehingga ia tidak pernah ragu untuk menyumbangkan semua (yah, semua) hartanya di jalan Allah. Kenapa? Karena dia sangat menguasai cara untuk mendapatkan harta seperti itu lagi. Artinya ilmu dan *skill* bisnis seorang Utsman bin ‘Affan begitu dahsyat, kan?

Abdurrahman bin ‘Auf *radhiyallahu ‘anhu* bahkan tidak butuh modal serupiah pun saat akan memulai bisnisnya di Madinah. Ia meninggalkan Mekkah dalam keadaan tangan kosong. Ia hanya bilang: “Tunjukkan saja di mana pasar untukku!”

Seorang ulama hadits besar, Abdullah bin al-Mubarak *rahimahullah*, juga dikenal sebagai seorang pedagang hebat dan sukses. Tapi di saat yang sama, ia seorang mujahid yang tak melewatkan kesempatan berjihad. Ia juga seorang dermawan hebat, hingga konon berulang-kali menghajikan orang sekampungnya!

Jadi, apalagi yang membuat Anda ragu berbisnis?

Berbisnislah karena itu adalah ibadah.

Berbisnis sebagai ibadah akan membuat Anda akan selalu berusaha menjaga prinsip-prinsip kehalalan bisnis Anda. Akibatnya keberkahan akan terus berlimpah dalam bisnis dan juga kehidupan Anda, *in sya'allah...*

2. Tidak Ada Bisnis Sukses yang Instan:

Dalam dunia bisnis online –bisnis konvensional juga begitu *sih!*-, Anda akan sering menemukan tawaran dan iklan menghebohkan hingga membuat Anda seringkali tergoda atau tergelitik fokus!

“Mau tahu rahasia bagaimana saya mendapatkan 100 juta dalam 10 hari?”

“Anda mau penghasilan hingga puluhan juta hanya dengan santai di rumah?”

Bahasa-bahasa hipnotik semacam itu –jika Anda tidak hati-hati dan tergelitik fokus- akan dapat mengacaukan segalanya.

Anda akhirnya tergoda untuk membeli penawaran itu. Ternyata setelah 10 hari –misalnya- Anda tak mendapatkan 100 juta seperti yang diiklankan!

Anda menyalahkan orang lain kiri-kanan...Padahal yang salah adalah Anda sendiri.

Lho kok bisa?

Ya, iya...Si pemilik produk kan hanya menyampaikan pengalamannya, dan pengalaman itu tidak mungkin sama persis antara satu orang dengan orang lainnya. Ada yang

butuh setahun, 2 tahun, bahkan beberapa bulan saja untuk bisa mencicipi kesuksesan bisnis onlinenya.

Si pemilik produk itu hanya ingin mengajarkan Anda “benang merah” kesuksesannya dalam menjalankan bisnis online.

Dan Anda jangan lupa –dan jangan pernah lupa-: semua *mastah-mastah* yang sudah sukses dalam bisnis online mereka itu telah melewati perjalanan panjang yang menakjubkan dalam bisnis-bisnis mereka, hingga akhirnya mereka sampai pada penghasilan yang “menggiurkan” seperti yang Anda lihat!

Anda pikir Mark Zuckerberg, pendiri Facebook, itu hanya ongkang-ongkang kaki hingga akhirnya menjadi salah satu anak muda terkaya di dunia melalui perusahaan Facebooknya?

Jangan lupa, Kang Mark itu telah mengorbankan masa mudanya, masa liburnya dan masa senang-senanganya dengan kawan-kawannya, demi merancang dan menyiapkan Facebook-nya.

Jangan lupa, para *mastah-mastah* yang telah sukses dengan penghasilan ratusan juta hingga milyaran rupiah (Untuk Anda tahu: ada seorang kawan yang menghasilkan 100 juta sehari –benar, sehari bukan setahun- “hanya” dengan jualan ikan lele secara online!); mereka itu pasti

telah melewati malam-malam panjangnya demi begadang mengotak-atik website, artikel dan iklan-iklan mereka...

Hingga akhirnya: *Boom!* Kesuksesan mereka menemukan momentumnya...

Jadi kalau Anda bermental instan dan “mau cepat kaya”, saya sarankan Anda berhenti saja berbisnis online.

Karena di sini, tidak ada yang instan. Kesuksesan bukan dicapai dalam 1 hari, 10 hari, bahkan 10 bulan. Ia mungkin butuh beberapa tahun untuk kemudian Anda cicipi hasilnya.

Anda harus belajar dan belajar lagi dari para *mastah*, dari pengalaman, termasuk juga dari kegagalan Anda sendiri!

Jadi siapkan mental Anda.

Bisnis online adalah bisnis yang paling mudah. Tapi tidak berarti Anda tak perlu bekerja keras. Bisnis online mudah, tapi tidak instan sama sekali.

3. Fokus!

Jangan Cuma Mengumpulkan Ide dan Panduan!

Dalam bidang apapun, fokus adalah hal penting bahkan paling penting.

Dalam bisnis online apalagi. Anda harus tahu, bisnis online menawarkan begitu banyak pilihan saat ini; dan itu akan terus bertambah seiring inovasi manusia dalam bidang internet.

Orang yang tidak fokus pada satu jenis bisnis online pada akhirnya akan linglung dan bingung: harus bisnis online apa?

Lihat ada orang yang sukses meraup puluhan ribu dollar dari *Google Adsense*, dia juga *pengen* seperti itu...

Besoknya, dia *nemu* info ada yang sukses dapat puluhan juta karena jadi *Youtuber*, akhirnya dia *kepikiran* lagi jadi seorang *Youtuber*...

Tiba-tiba, ada yang mengirimkan e-mail promosi: tentang sukses bisnis online dengan cara menjadi *affiliate*, ia pun bertekad menjadi seorang *affiliate*...

Begitulah seterusnya. Ini ibarat silsilah dan serial kegamangan yang tak putus-putus untuk seorang pemula dalam bisnis online (istilahnya: *newbie*). Apa penyebabnya?

Penyebabnya satu: gagal FOKUS!

Obsesinya menjalar ke mana-mana. Hingga akhirnya tidak menjadi apa-apa. Ia hanya sukses menjadi ORANG BINGUNG.

Beli E-book demi E-book...

Beli tutorial demi tutorial...

Tapi tidak kunjung bergerak untuk memulai.

Kata Kang Dewa: Ilmu seberharga apapun kalau ditumpuk dan tidak dipraktekkan, hanya akan menjadi SAMPAH!

Jadi tips sederhananya agar Anda fokus kira-kira sebagai berikut:

1. Tentukan apa kecenderungan hati (*passion*) Anda dalam bisnis online? Misalnya: apakah Anda lebih suka jualan barang fisik secara online atau jualan barang non-fisik? Apakah Anda senang

berkomunikasi dengan pelanggan Anda atau Anda cenderung tidak mau direpotkan dengan complain dan pertanyaan?

2. Tentukan: apakah Anda ingin langsung jualan (yang artinya Anda harus menggunakan cara berbayar dengan beriklan lewat FBAds atau Google Adwords untuk mempromosikan jualan Anda), atau Anda ingin membangun brand dan memberikan edukasi kepada pelanggan Anda (maka sebaiknya Anda mengawalinya dengan membuat blog)?

Apapun itu, maka jangan terlalu lama mengambil keputusan. Fokuslah dulu pada satu jenis bisnis online hingga menghasilkan, setelah itu barulah membangun bisnis Anda yang kedua dengan pola yang sama.

Intinya: Jangan gagal fokus jika sudah menentukan pilihan yang sesuai *passion* Anda!

NB:

Ada yang memberikan tips untuk menentukan *passion* Anda dengan cara: mencari tahu apa yang akan tetap Anda kerjakan meskipun Anda tidak dibayar untuk itu?

Jika Anda temukan jawabannya, maka itulah *passion* Anda...

4. Jangan Menunggu Sempurna!

Kenapa? Karena tidak akan pernah ada yang sempurna di dunia ini. Buktinya, semua perusahaan besar yang sukses di dunia ini terus melakukan inovasi dan perbaikan. Kenapa? Ya itu tadi, karena tidak ada yang SEMPURNA!

Saat Jeff Bezos membangun Amazon.com, Anda pikir ia langsung membangunnya sebesar sekarang ini? Pasti tidak. Ia bahkan hanya memulai dari garasi rumahnya.

Dalam perjalanannya, ia menemukan banyak hal yang tidak sempurna. Dalam soal produk misalnya, mulanya ia hanya menjual buku. Lalu ternyata ia menemukan peluang-peluang baru dengan menjual produk-produk non buku.

Dan (*voila!*) kini ia menjadi salah satu raja bisnis affiliate untuk produk-produk fisik di dunia online.

Kasus Jeff Bezos hanya satu contoh.

Di luar sana, ada ratusan bahkan mungkin ribuan contoh tentang “ketidaksempurnaan” saat memulai bisnis online.

Intinya:

<https://Zukses.com>

Jadi jangan terlalu berpikir. Yang penting rencanakan dengan matang, lalu eksekusi dan jalankan.

Setelah itu, terus lakukan evaluasi: apa yang kurang dan apa yang perlu diperbaiki. Begitu seterusnya.

Kesabaran dan ketekunan Anda menjalankan itu semua akan berbuah manis, *in sya'aLlah*.

Anda harus tahu: kalau saya menulis serial E-book ini untuk Anda dan menunggu hingga E-book ini sempurna, maka E-book ini takkan pernah sampai ke tangan Anda. Percayalah...

5. Gagal Itu Harus!

Dalam bisnis online, penting sekali mengecup dan merasakan kegagalan meski sekali. *Nggak* gagal membuat bisnis Anda *nggak* seru sama sekali!

Semua pebisnis online yang sukses pasti pernah mengalami kegagalan.

Salah satu contoh yang sangat fenomenal di tanah air adalah apa yang dialami oleh Kang Dewa (Nama lengkapnya: Dewa Eka Prayoga), pendiri Billionaire Store.

Dalam satu bagian episode hidupnya yang paling terpuruk, Kang Dewa ditipu oleh rekan bisnisnya sendiri. Dana investasi yang disetor oleh para investor senilai lebih dari 7 milyar, dibawa lari oleh sang rekan bisnis.

Akibatnya, Kang Dewa menjadi sasaran empuk komplain sadis, makian tajam dan ancaman bengis para pemilik dana itu. Nyawa terancam. Dan itu semua dialaminya saat baru saja melangsungkan pernikahannya.

Tapi keterpurukan itu menjadi daya dorong bagi Kang Dewa. Ia menghadapi semua masalah, dan mulai memikirkan solusi terbaik menyelesaikan semua masalahnya.

Ia pun mulai merancang bisnis barunya. Menjual buku dan pelatihan dengan memanfaatkan medium internet.

Singkat cerita (Lha iya, kalo mau diceritain semua bisa jadi novel sendiri. Oh iya, hampir lupa: kisah nyata Kang Dewa ini sudah dibuat jadi novel oleh Mbak Asma Nadia. Konon-kononnya, akan diangkat dalam layar lebar...), Kang Dewa-dengan izin Allah-berhasil menyelesaikan masalahnya satu demi satu, dan kini ditahbiskan menjadi salah satu internet marketer paling berpengaruh di Indonesia.

Tentu saja, Anda tidak perlu sehancur Kang Dewa.

Nggak perlu sampai dikejar-kejar penagih hutang, *sampe* diancam segala.

Tapi Anda harus siap mengalami dan merasakan kegagalan di awal Anda merintis bisnis online Anda.

Anda harus siap mengalami kerugian, meski tidak harus sampai 7 milyar!

Kegagalan itu penting untuk menjadi pelajaran kenapa kita bisa gagal.

Kegagalan itu penting untuk menebalkan mental agar tahan banting dan tidak putus asa.

Kegagalan itu penting, agar kita sadar bahwa dalam semua usaha kita butuh pertolongan dan bantuan Allah *Ta'ala*.

Sudahlah, yang penting Anda harus siap gagal, *aja!*

Maka nanti Anda jangan mengomel saat membeli panduan atau tutorial bisnis kemudian tidak mendapatkan hasil seperti yang didapatkan pemilik tutorial itu.

Jangan suka menyalahkan orang lain. Lebih baik energi yang ada, Anda gunakan untuk memperbaiki apa yang keliru dalam bisnis Anda.

6. Bisnis = Belajar Seumur Hidup...

Menurut saya, saat ini tidak ada yang mengalahkan kecepatan perkembangan yang terjadi dalam dunia online; termasuk Bisnis Online!

Selalu saja ada inovasi baru dalam bisnis internet.

Google.com misalnya; sang mesin pencari terbesar di internet ini entah sudah berapa kali melakukan “renovasi” terhadap sistemnya.

Facebook.com juga tak mau kalah. Kalau Anda pernah belajar tentang FBAds, Anda akan paham bagaimana Facebook terus-menerus mengubah kebijakan-kebijakannya.

Nah, situasi seperti ini membuat “ilmu bisnis online” akan terus mengalami perkembangan dan *up date*.

Akan selalu ada info, tips dan trik baru dari para *mastah* dan guru bisnis online. Anda harus kuasai “jurus-jurus dasar”nya, selebihnya adalah bumbu-bumbu, tapi seringkali penting untuk diketahui.

Maka siapkan nafas panjang Anda.

Lapangkan ruang-ruang pikiran Anda.

Buka mata Anda lebar-lebar.

Dan bersiaplah selalu untuk menghadapi perubahan.

Dan ingat: satu-satunya cara menghadapi perubahan adalah dengan mental pembelajar yang tak kenal menyerah.

Supaya Anda lebih yakin tentang poin ini, izinkan saya untuk mengutip tulisan dahsyat Prof. Renald Kasali tentang fenomena online yang menggila dan menggulung banyak bisnis konvensional yang tidak mau belajar.

Selamat menikmati...

***Hidup Lebih Baik yang Belum Tentu Disambut Baik
(Begitulah Shifting Terjadi)***

Mungkin inilah zaman pertemuan dua generasi yang paling membingungkan sepanjang sejarah. Ini bukan soal generasi kertas vs generasi digital semata. Melainkan soal di mana dunia kita berada, sehingga ekonomi menjadi berubah arah dan

banyak yang bangkrut. Ini juga bukan soal kebijakan ekonomi, ini soal teknologi yang mengubah platform hidup, ekonomi dan kehidupan.

Saya menyebutnya shifting, tetapi sebagian besar ekonom “tua” menyebutnya resesi, pelemahan daya beli dan seterusnya. Saya menyebut apa yang dilakukan generasi Nadiem Makarim sebagai inovasi, bahkan disruption. Tetapi manajer-manajer “tua”, bilang mereka “bakar uang.” Mereka bilang retail online kecil, tapi anak-anak kita bilang “besar”.

Saya bilang mereka punya “business model,” tetapi regulatornya bilang itu sebagai industri predator. Maka regulasinya pun berpihak ke masa lalu.

Hari semakin petang saat satu persatu usaha konvensional berguguran, tetapi saya belum melihat yang tua ikhlas menerima proses shifting ini. Mengakui belum, blame jalan terus, tetapi usaha-usaha lama bakal berguguran terus.

Dari armada laut ke retail dan bank

Tiga tahun lalu kita membaca tentang keributan dalam industri jasa angkutan penumpang taksi. Di sini mulai ramai pertempuran antara ojek pangkalan vs. Go-Jek. Lalu antara pengemudi angkot dengan Go-Jek. Disusul demo sopir taksi melawan taksi online.

Tahun lalu, korbannya adalah angkutan laut dan hotel. Produsen kapal asal Korea (Hanjin) meminta perlindungan bangkrut. Lalu disusul oleh Maersk dan Hyundai. Setelah itu Rickmers Group (Jerman), Sinopacific Dayang, Wenzhou Shipping dan Zhejiang (China). Jumlah kapal yang dibutuhkan oleh perdagangan dunia sudah berubah menyusul penggunaan telekomunikasi dan aplikasi baru yang serba tracking dan perubahan pola peletakan industri global.

Setelah itu tahun ini kita melihat empat industri: mainan anak-anak, retail, perbankan dan industri-industri tertentu. Level of competition meningkat, dan pendatang-pendatang tertentu masuk dengan platform baru. Industri mainan anak-anak Indonesia mengeluh penjualannya drop 30%, karena masih mengandalkan mainan berbahan plastik. Jangankan mainan anak-anak seperti itu, boneka Barbie saja pun kena imbas. Bahkan Toy 'R' Us di Amerika mengajukan pailit.

Sementara industri mainan anak-anak konvensional kesulitan, industri pembuatan game online di Indonesia berkembang pesat. Diduga omsetnya mencapai USD 10 juta.

Kita juga membaca satu per satu retail di Indonesia menutup outletnya. Terakhir Debenhams dan Lotus. Tapi nanti dulu, itu bukan cuma terjadi di sini. Di USA, tahun ini saja sudah 1430 toko milik Radio Shack yang ditutup, lalu 808 outlet milik toko sepatu Payless, 238 outlet Kmart, 160 toko Crocs (sepatu), 138 outlet JC Penny, 98 Sears, 68 Macy's, 70 outlet CVS, 154 toko untuk Walmart, 128 outlet Michael Kors dan seterusnya.

Dari Jepang pagi ini saya mendengar Mizuho Bank akan mengurangi 19.000 dari 50.000 karyawannya setelah keuntungannya banyak dimakan fintech. Ini sejalan dengan bank-bank nasional yang mulai melakukan hal serupa, minimal tak lagi membuka cabang baru.

Jadi kalau kita melihat baru beberapa toko besar yang ditutup di sini, dan mulai sepi belanja di Glodok dan toko grosir Tanah Abang, maka sesungguhnya itu belum seberapa. Ini baru tahap awal. Nanti, saya bisa ceritakan bahwa, brand pun berubah bagi millennials: branded (luxuries) akan menjadi public brand.

Bencana atau peluang

Shifting tentu berbeda dengan krisis atau resesi yang lebih banyak dipandang sebagai bencana yang amat memilukan. *Shifting* dapat diibaratkan Anda tengah bermain balon *eo'*. Masih ingatkah balon yang terdiri dari dua buah dan berhubungan. Kalau yang satu ditekan, maka anginnya akan pindah ke balon yang besar dan berbunyi *eo', eo' ...*

Ya seperti itulah. Angin berpindah, lalu ada yang terkejut karena terjepit dan ruangnya hampa. Manusia-manusianya akan bertingkah polah mirip cerita *Who Moved My Cheese*. Manusianya bolak-balik kembali ke tempat yang sama dan berteriak-teriak marah, "kembalikan keju saya! Kembalikan! Duh, siapa yang mencurinya? Siapa yang memindahkannya?"

Padahal, menurut Ken Blanchard & Johnson yang menulis perumpamaan itu, keju adalah simbol dari apa saja yang membawa kebahagiaan. Ia bisa berupa kue, pekerjaan, kekasih, kekayaan, perusahaan, atau bahkan keterampilan. Dan semuanya tak abadi, bisa pindah atau dipindahkan "ke tempat" lain.

Dan di dalam cerita itu disebutkan ada dua ekor tikus yang selalu bekerja dan mencari "keju" itu ke tempat lain. Anda yang mempunyai "Shio" tikus barangkali punya perilaku yang sama: tak bisa diam di tempat. Nah, keduanya lah yang menemukannya. Ternyata di tempat lain itu ada keju-keju lain yang sama nikmatnya dan jauh lebih besar.

Mereka menuding resesi atau daya beli itu ibarat "manusia" tadi. Tidak bisa melihat keju yang telah berpindah ke tempat lain. Ia hanya mengais rejeki di tempat yang sama. Resesi atau lemahnya daya beli, kalau balon, maka itu diibaratkan satu balon yang mengempis atau kalau krisis, balonnya pecah.

Dan harap diketahui kita baru saja berada di depan pintu gerbang *disruptions*. Saya harap Anda sudah membaca bukunya.

Dalam proses disruption itu, teknologi tengah mematikan jarak dan membuat semua perantara (middlemen) kehilangan peran. Akibatnya margin 20-40% yang selama ini dinikmati para penyalur (grosir – retailer) diserahkan kepada digital marketplace (\pm 5%), seperti Tokopedia, Bukalapak, OLX, dan konsumen. Konsumen pun menikmati harga-harga yang jauh lebih terjangkau.

Ditambah lagi, kini generasi millennials telah menjadi pemain penting dalam konsumsi. Dan tahukah Anda, setidaknya satu dari beberapa anak Anda telah menjadi wirausaha baru. Mereka beriklan di dunia maya seperti di Facebook dan Instagram, dan mendapatkan pelanggan di sana, berjualan di sana, dan perbuatannya tidak terpantau regulator bahkan orang tua mereka sekalipun.

Di era ini, para pengusaha lama perlu mendisrupsi diri, membongkar struktur biaya, bukan bersekutu dengan regulator, mengundang kaum muda untuk membantu meremajakan diri, agar siap bertarung dengan cara-cara baru. Biarkan saja kaum tua meratapi hari ini dengan mengatakan daya beli, krisis, atau resesi.

Dunia ini sedang shifting. Orang tua-orang tua muda sedang memangku cyber babies, kaum remaja terlibat cyber romance. Mereka belajar di dunia cyber, dan menjadi pekerja mandiri. Dan masih banyak hal yang akan berpindah, bukan musnah. Ia menciptakan jutaan kesempatan baru yang begitu sulit ditangkap orang-orang lama, atau orang-orang malas yang sudah tinggal di bawah selimut rasa nyaman masa lalu.

Ayo nikmati shifting ini.

Rhenald Kasali

Sumber:

<http://www.rumahperubahan.co.id/blog/2017/10/29/hidup-lebih-baik-yang-belum-tentu-disambut-baik-begitulah-shifting-terjadi-cekricek/>

7. Jaga Etika dalam Bisnis Anda!

Bisnis yang hebat itu adalah bisnis yang diliputi berkah. Bisnis yang dilimpahi keuntungan tapi tidak diberkahi, bukanlah bisnis yang hebat. *Nggak* perlu diacungi jempol. Dan jangan dicontoh!

Satu hal yang harus Anda patuhi untuk bisnis yang penuh berkah adalah Anda harus menjadi etika dan adab dalam berbisnis.

Ingat! Kekayaan terbesar Anda adalah integritas dan kehormatan Anda. Tidak ada gunanya untung besar tapi integritas Anda tercoreng.

Apa etika bisnis online yang harus Anda perhatikan?
Antara lain:

1. Amati, Tiru dan Modifikasi:

Tidak ada salahnya –dalam mencari ide bisnis-, Anda mengamati apa yang dilakukan oleh orang lain. Anda bahkan boleh meniru jejak dan langkah suksesnya. Hanya etika bisnis mengharamkan Anda untuk melakukan plagiasi alias meniru *plek!*

Putar otak Anda, dan lakukan modifikasi sendiri.
Kembangkan sesuai *passion* Anda. Sesuai gaya Anda yang khas.

2. Sebutkan Sumbernya!

Jika Anda menukil atau mengambil dari pihak lain, jangan lupa menyebutkan sumbernya.

Misalnya: Anda menukil dari sebuah website, tulislah sumbernya. Jangan takut kalau itu merusak kredibilitas Anda, atau membuat laku barang jualan orang lain.

Itu yang namanya “amanah ilmiah”. Sikap amanah seperti ini mendatangkan berkah yang melimpah.

Anda tiba-tiba akan mendapatkan pelanggan dari arah yang tak pernah Anda sangka.

AKHIRNYA...

Akhirnya, E-book pertama ini selesai sudah.

Semoga memberikan inspirasi dan semangat baru untuk Anda yang bercita membangun bisnis onlinenya.

Silahkan lanjutkan untuk membaca serial E-book berikutnya. Semoga bermanfaat untuk Anda.

Wal hamdulillah...

Bang Ikhsan,

Zukses.com

Pandu Bisnis Anda agar Halal dan Berkah!